

REGULAMENTO – VENDA PREMIADA

1 . OBJETIVO

Este documento estabelece as diretrizes para o pagamento dos prêmios relacionados às vendas efetuadas pelos colaboradores do Grupo Zelo durante a Campanha Venda Premiada. Nele, são definidos a metodologia, os critérios de apuração e a forma de cálculo dessas premiações.

Venda Premiada substituiu o programa Todos Vendem a partir de sua publicação.

2 . APLICAÇÃO E ABRANGÊNCIA

Este documento se aplica a todos os colaboradores do Grupo Zelo com contrato de trabalho ativo, em todas as unidades de Negócio do Grupo, exceto colaboradores da equipe Comercial que tem regra de comissionamento próprio e equipe de produção por realizar atividade de cobrança diretamente para o consumidor final.

3 . VIGÊNCIA

A vigência da Campanha Venda Premiada tem início em 23/06/2023 e prazo indeterminado para término.

4. DEFINIÇÕES

VENDA B2C: venda realizada por um colaborador da empresa diretamente para o consumidor final.

LEAD B2C: indicação de uma venda a ser realizada pelo comercial da empresa diretamente para o consumidor final.

LEAD B2B: indicação de uma venda a ser realizada pelo comercial da empresa diretamente para uma empresa.

PORTAL DE VENDAS: plataforma de Vendas de Planos Funerários do Grupo Zelo.

CLIENTES NOVOS/VENDA NOVA: é considerado Cliente Novo ou Nova Venda o contrato cujo CPF não consta registrado na base de dados do Grupo Zelo.

REABILITAÇÃO: considera-se como Reabilitação, qualquer contrato reativado (independente do motivo do cancelamento e/ou suspensão), cujo CPF consta registrado na base de dados do Grupo Zelo.

MENSALIDADE: quantia paga que é relativa a um mês do plano funerário.

PRIMEIRA MENSALIDADE PAGA: pagamento referente ao primeiro boleto, carnê ou cartão debitados em caixa da empresa, desconsiderando o pagamento da adesão.

5. REFERÊNCIAS

- Código de Ética – Grupo Zelo
- Política 019 – Gestão de Consequências
- Procedimento 024 – Processo de Vendas (Comercial)
- Lei 13.709/2018 – Lei Geral de Proteção de Dados

6. FREQUÊNCIA E PERÍODO DE APURAÇÃO

Os resultados serão apurados mensalmente, no período compreendido entre o 16º dia do mês anterior e 15º dia do mês vigente.

7. PAGAMENTO DA PREMIAÇÃO

O pagamento da variável devida será realizado na folha de pagamento do mês seguinte à apuração dos valores devidos,

sob a rubrica “Premiação”, conforme critérios especificados neste documento. Colaboradores que forem desligados no decorrer do mês, farão jus à premiação sobre os recebimentos realizados até o dia da rescisão, desde que atendam os critérios aqui especificados.

8. APURAÇÃO DA PREMIAÇÃO

A premiação será apurada mensalmente pelo time de Apuração de Comissões através de relatórios extraídos do Sistema Vegas, Ztec, Buzzlead e outros sistemas que sejam necessários, tendo como base os parâmetros detalhados neste documento. O setor de Apurações de Comissões é responsável por realizar a conferência e apuração dos valores informados e lançamento das comissões na folha de pagamento do colaborador.

9. CRITÉRIOS PARA PAGAMENTO DA PREMIAÇÃO – B2B

Os colaboradores do Grupo Zelo, exceto Prime e Executivos de Contas, serão premiados no valor correspondente à 100% do pagamento da 1ª Mensalidade.

Venda	%	Composição
Colaborador Vendedor	100%	1ª Mensalidade para o colaborador vendedor responsável

Importante: Não serão contabilizados para o recebimento de premiação as vendas realizadas por colaboradores pertencentes ao setor de Suprimentos – que ocupam os cargos de Analista de Suprimentos (todos os níveis); Analista de Compras (todos os níveis); Especialista em Suprimentos; Assistente de Suprimentos; Coordenador de Suprimentos e Gerente P2P – para fornecedores e/ou prestadores de serviços em negociação com o Grupo Zelo ou que já estejam cadastrados em nossa base de fornecedores.

10. CRITÉRIOS PARA PAGAMENTO DA PREMIAÇÃO – B2C

A premiação será apurada mensalmente pelo time de Apuração de Comissões através de relatórios extraídos do sistema Ztec, do sistema Buzzlead e outros sistemas que sejam necessários, tendo como base os parâmetros detalhados neste documento, considerando o valor das vendas realizadas no período. O setor de Apurações de Comissões é responsável por realizar a conferência e apuração dos valores informados e lançamento das comissões na folha de pagamento do colaborador.

10.1 Venda B2C

Os colaboradores serão premiados pela venda de planos funerários para **CLIENTES NOVOS** conforme tabela abaixo. Não serão incluídos para premiação as vendas de clientes reabilitados (reabilitação).

Venda	Comissão
Venda Nova – Planos Funerários	100% do valor da 1ª mensalidade

As vendas poderão ser realizadas pelos colaboradores através do **Portal de Vendas**.

10.2 Lead B2C

Os colaboradores serão premiados pela indicação de leads para venda de planos funerários para **CLIENTES NOVOS** conforme tabela abaixo. Não serão incluídos para premiação a indicação de clientes reabilitados (reabilitação).

Venda	Comissão
Indicação de Lead – Venda Nova Planos Funerários	50% do valor da 1ª mensalidade

Importante: a indicação do lead só será considerada para premiação caso o cliente indicado tenha efetivado o contrato com o Grupo Zelo.

11. FLUXO PARA A REALIZAÇÃO DE INDICAÇÕES/VENDAS

O colaborador tem duas formas de participar do programa. Uma delas é por meio do portal de vendas do Grupo Zelo e a outra é por meio do site oficial do programa Venda Premiada.

(i) Portal de vendas do Grupo Zelo:

Para isso, é necessário solicitar o acesso ao gestor direto através do portal Sydle. Passo a passo:

1. Tecnologia da Inform.
2. Solicitação de acesso aos sistemas
3. Na solicitação, marcar: “Acesso para outra pessoa” e “sistema de acesso Portal de Vendas”
4. O acesso DEVE ser criado na hierarquia “Gerente Todos Vendem”

(ii) Site oficial do programa Venda Premiada:

Para isso, é necessário acessar o link:

<https://lp.grupozelo.com/venda-premiada> e seguir os passos indicados pelo BOT.

12. PREMISSAS

Para contabilização da Campanha serão aferidas as vendas de **Planos Novos** realizadas dentro do período acordado neste documento.

13. CASOS NÃO PREVISTOS

Situações e casos não previstos neste documento serão tratados e definidos pela Diretoria da empresa.

14. SANÇÕES DISCIPLINARES

As sanções disciplinares serão aplicadas a quaisquer colaboradores que de forma deliberada e de má fé, descumprirem os processos instituídos no Procedimento 024 – Processos de Venda, com intenção de obtenção de vantagem indevida/recebimento do recebimento da comissão, sendo a Política 19 – Gestão de Consequências o norteador. Caso seja verificada situação de fraude em qualquer venda, além da aplicação de sanções disciplinares, esta não será contabilizada nas apurações da comissão.